



Quito, 06 de abril del 2018

**INFORME DE GERENCIA**  
**CORRESPONDIENTE AL PERIODO ECONOMICO 2017**  
**ANKACONSER S.A.**

Señores Accionistas Ankaconser S.A.:

Me permito poner a consideración el informe anual de la Gerencia por el año 2017, el cual deja constancia de la gestión efectuada durante el año pasado. Las actuaciones están resumidas así:

**1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS EN EL 2017**

El entorno empresarial en que se ha desenvuelto la Compañía ha sido el esperado tomando en cuenta la situación económica y financiera por la que atraviesa el país. Cumpliendo con todos los requisitos legales que demandan las autoridades para que la empresa funcione correctamente. La compañía ha operado normalmente durante el presente ejercicio económico.

Referente a las actividades de la compañía en el año 2017, estas se realizaron con normalidad de acuerdo a lo planificado. Labor que continuó con el fortalecimiento, ampliando nuestra cartera y fidelización de clientes.

Las estrategias de ventas están respaldadas en búsqueda de nuevos nichos de mercado, seguidos de una campaña de fidelización de clientes, otorgando servicios y modelos de gestión de excelente calidad con tarifas asequibles y competitivas, así como comunicación y tiempos de respuesta adecuados. Modelos de Gestión respaldados con la asesoría y acompañamiento de nuestro personal especializado en cada área, reforzado con material publicitario y promociones por temporadas (Black Friday, Navidad, Entrada a clases sierra y costa para Courier, por ejemplo).

**2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL**

En cumplimiento de las disposiciones emitidas por la Junta General de accionistas, la administración de la compañía, ha observado el correcto acatamiento de las obligaciones de la compañía, tales como:

Cumplir con la obligación de poner a disposición a la Junta General, dentro de los plazos previstos los Balances anuales e Informes, para su posterior declaración del Impuesto a la renta, así como la presentación en la Superintendencia de Compañías.



### 3. AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL

#### 3.1 Aspectos Administrativos

La compañía tiene como objeto principal las actividades como agentes de aduanas, tramitación de documentos de embarque, actividades de asesoramiento, actividades logísticas de planificación, diseño y operaciones de transporte, almacenamiento y distribución, para cubrir las necesidades integrales de la operación y cumplir con las solicitudes de los clientes. La compañía en el año 2017, realizó (176) trámites o procedimientos en el área de comercio exterior, (60) procedimientos de Courier, (01) procedimiento en el área de Marketing y (92) en el área de seguros cumpliendo con los trámites legales correspondientes en cada área.

#### 3.2 ASPECTOS LABORALES

**3.2.1 Generales:** La empresa durante el año 2017, ha cumplido con todas las disposiciones relativas a la contratación de personal. Se cancelaron dentro de los plazos previstos, las remuneraciones adicionales establecidas por el Código del Trabajo.

En el mes de febrero se contrataron profesionales con el perfil de Ingeniero en Comercio Exterior para desempeñar las funciones de Especialista en Aduanas y así reforzar el área de operaciones y también profesional en el área de marketing y ventas, cumpliendo con todas las leyes de contratación exigidas por el Código de Trabajo.

Eventualmente la empresa contrata estudiantes de los últimos niveles universitarios para realizar pasantías laborales, estas pasantías son normadas por un convenio entre las partes.

Así mismo no se conocen procesos jurídicos laborales a cargo de la empresa.

**3.2.2 Capacitación Personal:** Grupo Anka diseñó un plan de capacitaciones al personal que labora en la empresa, preocupados siempre en el mejoramiento continuo tanto personal como profesionalmente de nuestros colaboradores. Razón por la cual se abarcaron temas como:

- Estándares de servicio al cliente por Erika Rivera
- Servicio al cliente adaptado al tipo de cliente por edad e industria por Erika Rivera
- Capacitaciones sobre nuevas regulaciones arancelarias, clasificaciones, acuerdos comerciales, procedimientos en el Ecuapass, por Pudeco
- Capacitaciones en el manejo de seguros de carga internacional y nacional por Citraseg
- Capacitación de procesos aduaneros dictados por la SENAE



### 3.3. ASPECTOS LEGALES

**3.3.1 Generales:** Los aspectos legales han sido cumplidos a cabalidad según lo estipulado en las leyes pertinentes, en materia de impuestos y otros aspectos legales de observancia obligatoria.

### 4. SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS ANUALES

Para el año 2017 me permito presentar un cuadro resumen del Estado de Resultados para obtener las siguientes conclusiones:

	2017
TOTAL INGRESOS	\$ 435.202,45
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 39.679,59
(-) 15% PARTICIPACION EMPLEADOS	\$ 5.951,94
(-) OTRAS RENTAS	\$ -
(+) GASTO NO DEDUCIBLE	\$ 6.522,39
UTILIDAD GRAVABLE	
BASE IMPONIBLE GRAVADA	\$ 40.250,04
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	\$ 8.853,01
ANTICIPO IMPUESTO A LA RENTA	\$ -
(+) CREDITO TRIBUTARIO 2015	\$ -
(-) RETENCIONES EJERCICIO ANTERIOR	\$ 3.061,56
IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR	\$ 5.793,45

Las ventas del año 2017 fueron de US \$ 435,202.45 mil dólares, con un costo US\$ 285,319.51 mil dólares, generando una utilidad bruta de \$ 149,882.94 mil dólares con un margen bruto del 34% y un gasto de \$ 110,203.35.

La Utilidad Neta del ejercicio corresponde a US\$ 39,679.59 mil dólares.

### 5. PROPUESTA RESPECTO DEL DESTINO DE LA UTILIDADES

Las Utilidades generadas por la empresa serán entregadas a cada empleado tal como la ley lo indica.

### 6. POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO PROXIMO

El presente informe cuenta la actividad desarrollada durante el 2017, así como las proyecciones de nuestra empresa para el año 2018, orientadas al cumplimiento de estrategia para el crecimiento y fortalecimiento de cada una de sus áreas con el apoyo de todo el equipo



de trabajo. Para el cumplimiento de esta estrategia es importante continuar con las políticas adoptadas, de las cuales tenemos como relevantes:

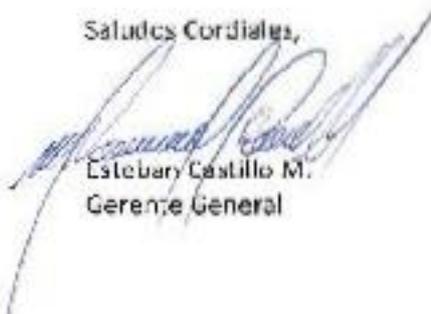
- Mantener políticas definidas en ventas y control del gasto de tal manera que las tarifas además de ser competitivas, sean rentables para la empresa, creando puntos de equilibrio en cada una de las áreas de la empresa y por ende los servicios ofertados en ellas.
- Fortalecer el área comercial, con el objetivo de identificar nuevos nichos de mercado en la ciudad de Quito y desarrollar las ventas en otras ciudades y provincias del Ecuador.
- Desarrollar y mantener una estrategia de comunicación y posicionamiento en canales on y off line para fortalecer el valor diferencial de la Empresa frente a sus competidores.
- Evitar la corteo vencida a proveedores especialmente si los procesos ya fueron cancelados por los clientes correspondientemente.
- Implementar políticas más estrictas para optimizar los recursos de la empresa y evitar el gasto innecesario.
- Aumentar en nivel de capacitación para que nuestros colaboradores estén más alineados a nuestras políticas comerciales
- Evaluar proyectos de importación o exportación de productos para abrir una línea adicional al giro comercial de nuestra empresa.

#### 7. NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR

La compañía cuenta con 7 equipos de cómputo con sus respectivas licencias de software y cumple con las normas de licenciamiento existentes en el país.

Dado en Quito a los seis días del mes de abril del 2018.

Saludos Cordiales,



Esteban Castillo M.  
Gerente General